



KOF Bulletin

Nr. 169, Januar 2023

KOF Konjunkturforschungsstelle

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser

Im vergangenen Jahr haben die Zentralbanken in den USA, im Euroraum und in der Schweiz ihre Leitzinsen innerhalb kürzester Zeit in Höhen geschraubt, die noch vor einem Jahr unvorstellbar waren. Grund für diesen Paradigmenwechsel weg von einer extrem expansiven Geldpolitik war die stark gestiegene Inflation infolge der Energiekrise. Die KOF erwartet in diesem Jahr weiter steigende Zinsen – auch in der Schweiz. Warum, erklären die beiden KOF-Ökonomen Alexander Rathke und Pascal Seiler im Interview.

Aufgrund der hohen Inflation, der Energiekrise und geopolitischer Konflikte sind die Aussichten für die Weltwirtschaft bescheiden. Weder in Europa noch in den USA oder Asien wird sich gemäss der Prognose der KOF in diesem Jahr eine starke wirtschaftliche Dynamik entwickeln können. Viele Länder wie Deutschland, Frankreich oder Italien werden sogar eine Rezession erleben. Mehr dazu lesen Sie im zweiten Beitrag.

Gute Nachrichten gibt es dagegen aus der Welt der Innovationen: Die Forschungslandschaft in der Schweiz wird wieder diverser. Vor allem kleinere Unternehmen und Firmen in den modernen Dienstleistungen betreiben wieder vermehrt Forschung und Entwicklung. Mehr dazu erfahren Sie im dritten Beitrag.

Der vierte Beitrag gibt einen Einblick in das Preissetzungsverhalten der Schweizer Unternehmen. Er beleuchtet die Motive der Preissetzer bei der Überprüfung, Bildung und Anpassung ihrer Preise sowie die Gründe, warum sie ihre Preise nicht anpassen. Er verdeutlicht auch, wie sich die Preissetzung im Spannungsfeld zwischen Kundschaft und Konkurrenz bewegt.

Ich wünsche Ihnen eine gute Lektüre und ein erfolgreiches Jahr 2023!

Thomas Domjahn

KONJUNKTUR UND FORSCHUNG

«Die Inflation wird 2023 für Schweizer Verhältnisse hoch bleiben»



Die KOF erwartet in diesem Jahr weiter steigende Zinsen im Euroraum, in den USA und in der Schweiz. Die Inflation wird ihrer Einschätzung nach zwar sinken, aber weiterhin hoch bleiben. Warum, erklären die beiden Ökonomen Alexander Rathke und Pascal Seiler im Interview.



Dr. Alexander Rathke
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Sektion Data Science und
Makroökonomische Methoden



Pascal Seiler
Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Sektion Konjunkturumfragen

Die amerikanische Notenbank (Fed), die Europäische Zentralbank (EZB) und die Schweizerische Nationalbank (SNB) erhöhten zum Jahresende ihre Leitzinsen um 0.5 Prozentpunkte. Auch die Bank of England und die Bank of Japan verschärften ihre Zinspolitik zuletzt. Handelt es sich bei diesen Zinserhöhungen um ein abgestimmtes Verhalten? Folgen die anderen Notenbanken der Fed oder ergibt sich das aus den jeweiligen Notwendigkeiten?

Seiler: Die einheitlichen Erhöhungen über die verschiedenen Währungsräume hinweg dürfen nicht über die unterschiedlichen makroökonomischen Situationen und Zinszyklen, in denen sich diese Volkswirtschaften befinden, hinwegtäuschen. In den Vereinigten Staaten hat die Fed vergleichsweise früh mit den Zinserhöhungen begonnen. In Europa hat die EZB deutlich später als ihr amerikanisches Pendant ihre Leitzinsen erhöht. In der Schweiz wiederum war die Inflation nie auch nur annähernd so hoch wie in den USA und im Euroraum. Von daher steht die SNB vor einer anderen Ausgangslage als die Fed und die EZB.

Rathke: Das Grundproblem in den drei Währungsräumen ist gleich: Die Zentralbanken müssen die Zinsen anheben, weil die Inflation zu hoch ist. Die Gründe für die hohe Inflation sind allerdings nicht überall gleich. In den USA spielt die Energiekomponente zum Beispiel eine weniger zentrale Rolle als in Europa. Dafür herrscht auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt eine extreme Knappheit an Arbeitskräften. Die Zahl der offenen Stellen liegt um drei Millionen höher als noch vor Ausbruch der Corona-Pandemie. Das überträgt sich auf ein hohes Lohnwachstum und stark steigende Dienstleistungspreise. In Europa steigen dagegen derzeit vor allem noch die Güterpreise.

Die Leitzinsen liegen nun bei 1% in der Schweiz, 2.5% im Euroraum und in den USA in der Spanne zwischen 4.25 und 4.5%. Haben wir damit schon einen neutralen Zins, das heisst eine Geldpolitik, die weder restriktiv noch expansiv ist, erreicht?
Rathke: Das Konzept des neutralen Zinses ist komplex und umstritten. Grundsätzlich kann man sagen, dass die Geldpolitik weniger expansiv als vorher ist. Aber ob wir schon in einem neutralen Bereich sind, ist schwer zu sagen.

Seiler: Als die Notenbanken mit der Erhöhung ihrer Leitzinsen begannen, war das Tempo entscheidend. Zuletzt sind die Zinsschritte wieder kleiner geworden und in naher Zukunft werden wir wohl keine Jumbo-Schritte von 0.75 Prozentpunkten mehr sehen. Als Erstes dürfte die US-Notenbank in die nächste Phase der Zinspolitik eintreten. Wichtiger als die Geschwindigkeit wird dann die Frage, wie hoch die Zinsen steigen und wie lange sie dort verharren müssen. Die Zentralbanken werden wohl versuchen, sich langsam und schrittweise an dieses Niveau heranzutasten, und dabei die kumulativen Effekte ihrer bisherigen geldpolitischen Straffung und deren zeitliche Verzögerung sorgfältig prüfen.

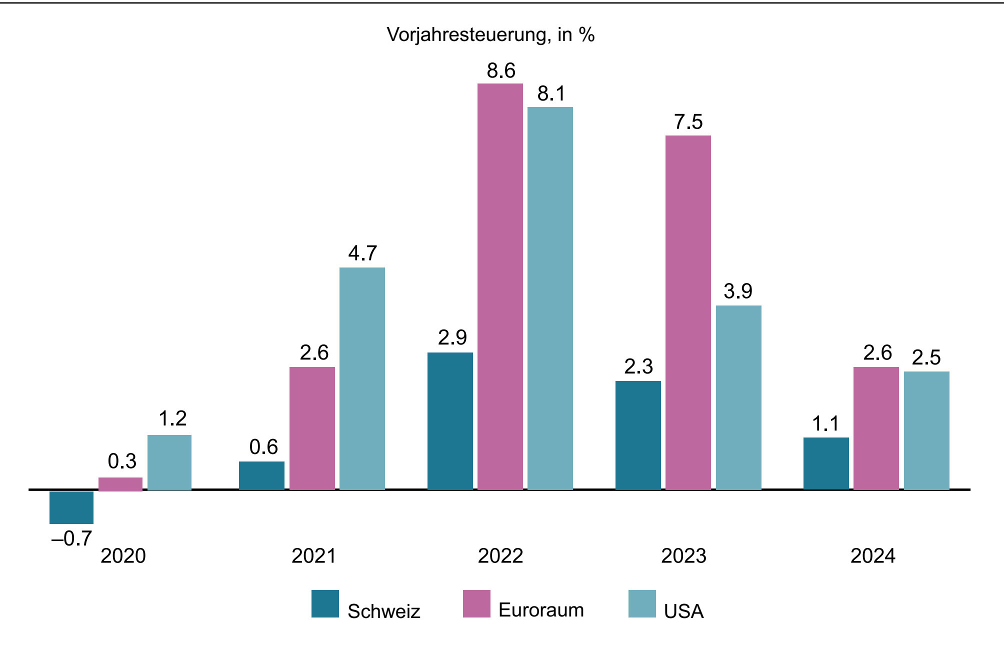
Wie lange werden die Zinsen noch steigen?
Seiler: Wir gehen an der KOF davon aus, dass die Zinsen noch bis Mitte 2023 ansteigen werden. Die Federal Funds Rate wird dann das höchste Niveau erreichen. Die EZB wird die Zinsen noch stärker anheben, als die Finanzmärkte bisher erwartet haben. Auch die SNB wird die Zinsen weiter anheben, allerdings wird sie einen Teil der traditionellen Zinsdifferenz wiederherstellen. Zinssenkungen, über die an den Finanzmärkten schon spekuliert worden waren, sehen wir bis zum Prognosehorizont Ende 2024 aber nicht.

«Das Grundproblem ist in den USA, im Euroraum und in der Schweiz gleich: Die Zentralbanken müssen die Zinsen anheben, weil die Inflation zu hoch ist.»

Alexander Rathke, KOF-Ökonom

Während der Finanzkrise und der Corona-Krise haben sich die Bilanzen der Zentralbanken extrem ausgeweitet. Wie kommen die Zentralbanken bei der Bilanzverkürzung voran?
Rathke: In den USA läuft die Bilanzverkürzung schon länger. Die EZB will ihre Anleihebestände ab März schrittweise zurückfahren. Die SNB hat derzeit keine expliziten Bilanzabbauziele. Die hohe Bilanzsumme der SNB ist ein Nebenprodukt der vergangenen Wechselkurspolitik, als

G 1: Inflation in der Schweiz, im Euroraum und in den USA



Quelle: KOF Konjunkturprognose, Winter 2022

sie Fremdwährungen gekauft hat, um den Franken zu schwächen. Die SNB hat nun in den vergangenen Monaten Devisen verkauft. Dies führt zu einer Verkürzung ihrer Bilanz.

Welche Entwicklung erwartet die KOF beim Frankenkurs?

Seiler: Wir gehen davon aus, dass der Franken in diesem Jahr weiter nominal aufwerten wird. Dafür spricht das Inflationsgefälle zu anderen Währungsräumen und das Interesse der SNB an einem starken Franken, um die importierte Inflation im Zaum zu halten.

Wie wird sich die Inflation in der Schweiz in diesem und im nächsten Jahr entwickeln?

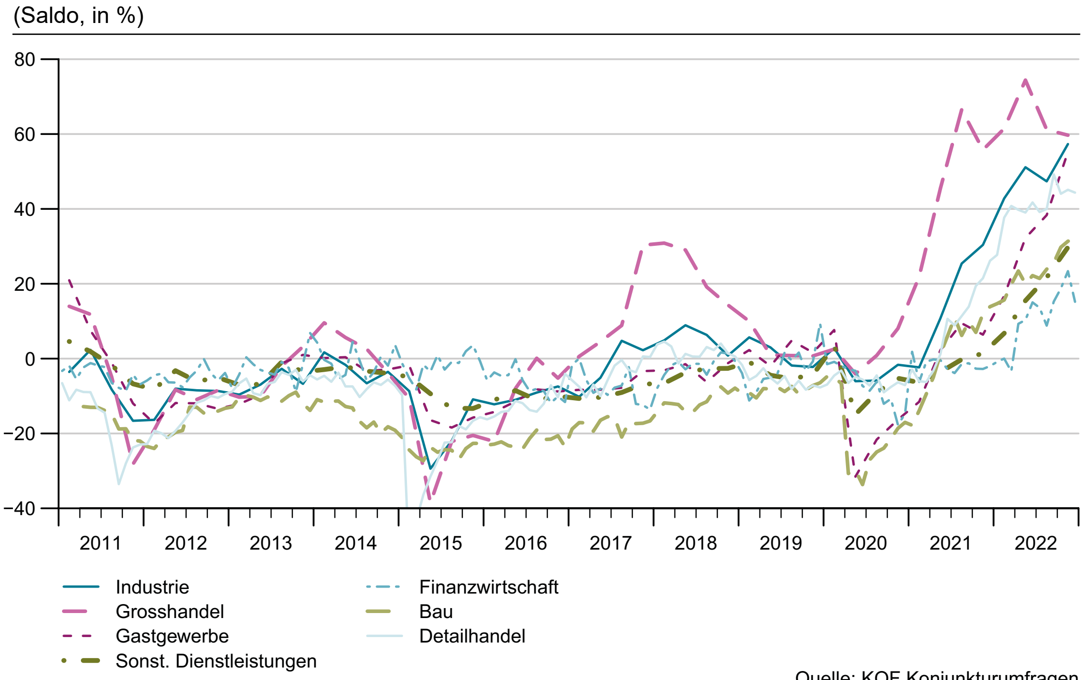
Seiler: Die Inflation dürfte in diesem Jahr durch verschiedene gegenläufige Effekte geprägt sein. Zum einen könnten mögliche Zweitrundeneffekte und die Anhebung administrierter Preise (z.B. Elektrizität) zu Beginn des Jahres die Inflation weiter anheizen. Es besteht auch die Gefahr, dass eine restriktivere Geldpolitik mittelfristig zu höheren Mietpreisen führen könnte. Zum anderen dürften auslaufende Basiseffekte bei den Energiepreisen, das Abklingen von Störungen in den internationalen Lieferketten und eine weitere Aufwertung des Schweizer Frankens den Inflationsdruck verringern. Insgesamt erwarten wir für die Schweiz eine Inflation von 2.3% in diesem Jahr und 1.1% im nächsten Jahr. Auch im Euroraum und in den USA rechnen wir mit tieferen Inflationsraten (siehe Grafik G 1). Diese dürften jedoch selbst bis zum Ende des Prognosehorizonts im Jahr 2024 noch über den jeweiligen Inflationszielen zu liegen kommen.

Rathke: Gemäss unseren KOF Konjunkturumfragen wollen viele Unternehmen in diesem Jahr ihre Preise erhöhen, um ihre erhöhten Produktionskosten an die Konsumenten und Konsumentinnen weiterzugeben (siehe Grafik G 2). Dadurch verbreitert sich die Inflation (siehe Grafik G 3). Sie besteht nicht nur aus Energiepreissteigerungen und einigen Gütern, die besonders von der Pandemie betroffen waren. Deshalb wird die Inflation in diesem Jahr – für Schweizer Verhältnisse – relativ hoch bleiben.

«Wir gehen davon aus, dass der Franken in diesem Jahr weiter nominal aufwerten wird.»

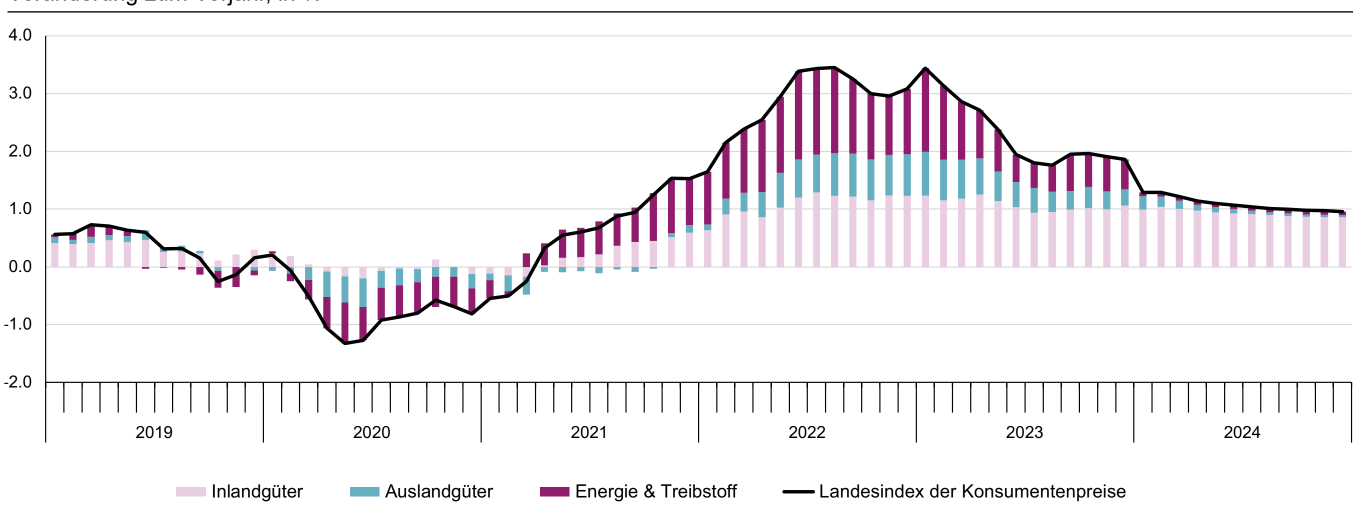
Pascal Seiler, KOF-Ökonom

G 2: Erwartete Veränderung der Preise in den nächsten drei Monaten
(Saldo, in %)



Quelle: KOF Konjunkturumfragen

G 3: Zusammensetzung der Inflation in der Schweiz
Veränderung zum Vorjahr, in %



Besteht in der Schweiz die Gefahr einer Lohn-Preis-Spirale?
Rathke: Aktuell nicht. Wenn Löhne einen Kaufkraftverlust in der Vergangenheit ausgleichen, ist das noch keine Lohn-Preis-Spirale. Zur Spirale wird es erst, wenn sich Löhne und Preise gegenseitig hochschaukeln, weil die erwartete Inflation im Voraus durch überhöhte Lohnforderungen vorweggenommen wird. Das ist in der Schweiz derzeit nicht zu beobachten.

Es gibt viele Megatrends wie den demografischen Wandel, den Kampf gegen den Klimawandel und eine Deglobalisierung, die tendenziell die Inflation befördern. Wäre es dann nicht sinnvoll, das Inflationsziel der Zentralbanken von derzeit 2% auf 3% anzuheben?
Rathke: Grundsätzlich gab es solche Überlegungen nach der Finanzkrise. Die Idee war, dass dies die Wahrscheinlichkeit senken würde, dass die Zinsen an ihre effektive Untergrenze stossen würden. Aber jetzt ist der völlig falsche Zeitpunkt für so eine Debatte. Denn damit würden sich die Notenbanken bei der Inflationsbekämpfung unglaubwürdig machen.

Die aktuelle Konjunkturprognose der KOF finden Sie hier:
https://doi.org/10.3929/ethz-b-000587519

Ansprechpartner
Alexander Rathke | rathke@kof.ethz.ch
Pascal Seiler | seiler@kof.ethz.ch
Thomas Domjahn | domjahn@kof.ethz.ch

Energiekrise und steigende Lebenshaltungskosten bremsen Weltkonjunktur

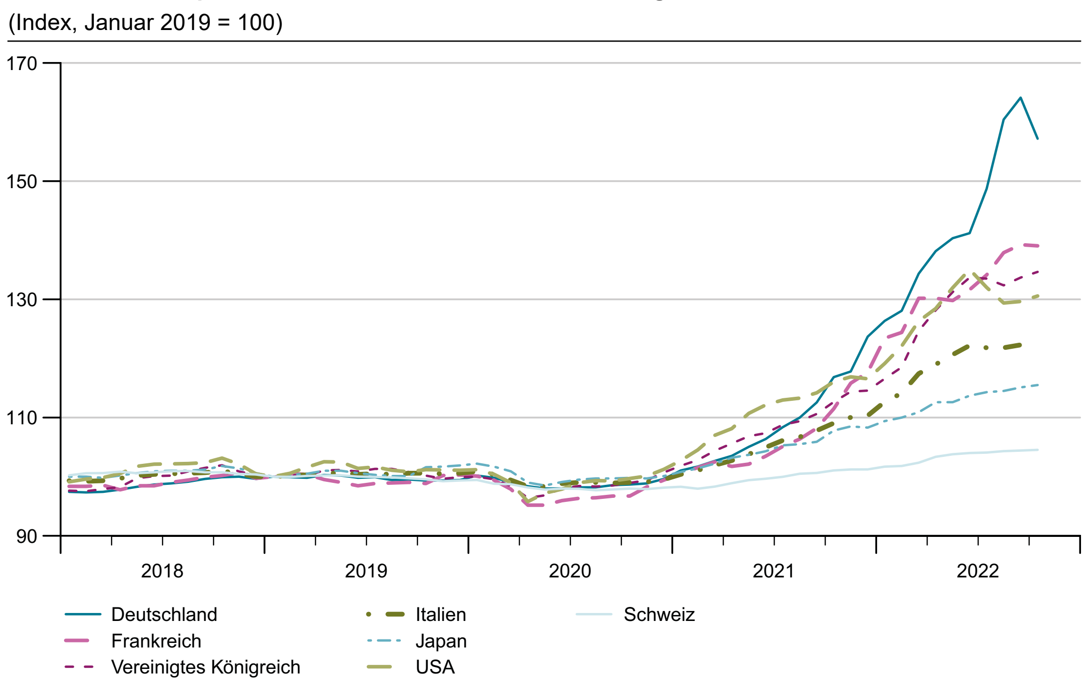
In Europa dürften die persistent hohe Inflation und die hohen Energiekosten weiterhin auf der Nachfrage lasten. In den USA führt die Teuerung ebenfalls zu Kaufkraftverlusten und die ansteigenden Zinsen dämpfen die Investitionen. Auch die Aussichten für die chinesische Wirtschaft haben sich verdüstert.

Mit dem Ausbruch des Krieges in der Ukraine wurden die internationalen Lieferketten, die von der plötzlichen Erholung der Nachfrage nach den Lockerungen der staatlichen Eindämmungsmassnahmen der Pandemie weiterhin angespannt waren, empfindlich getroffen. Kriegsbedingte Produktionsausfälle und Ausfälle von Rohstofflieferungen infolge der Sanktionen gegen Russland sowie Lieferstopps auf Seiten Russlands gegenüber der EU verschärften die Situation zusätzlich. Darunter litt besonders die stark von russischem Rohöl und Erdgas abhängige europäische Industrie, allem voran Deutschland. Der schrittweise Boykott russischen Erdöls auf Seiten der Europäischen Union und ihrer Verbündeten, der in einem Teilembargo russischen Erdöls endete, zwang die EU, neue Erdölzulieferer zu finden. Gleichzeitig ergriff Russland Gegensanktionen in Form von schrittweisen Gaslieferstopps. Angesichts des Risikos einer Gasmangellage wurden in Europa die Gasspeicher aufgestockt und Gas in grossen Mengen über Termingeschäfte gesichert, wodurch die europäischen Gaspreise bei gleich bleibendem Angebot in die Höhe schossen. In Reaktion sind auch die europäischen Strompreise stark gestiegen. Zusätzlich verknappen die anhaltenden Produktionsbeschränkungen in den französischen Atomkraftwerken weiterhin das europäische Stromangebot.

Weitere Eskalation am Energiemarkt vorerst gestoppt

Die steigenden Strom- und Rohstoffpreise führten zu enormen Anstiegen der Produzentenpreise im Verarbeitenden Gewerbe (siehe Grafik G 4). Die Anstiege der Produzentenpreise haben sich in den letzten Monaten jedoch verlangsamt oder waren gar rückläufig. Grund dafür ist einerseits,

G 4: Produzentenpreise im Verarbeitenden Gewerbe für ausgewählte Länder
(Index, Januar 2019 = 100)



dass sich die Lieferkettenprobleme teilweise abgebaut und sich Staus in den Häfen weitestgehend aufgelöst haben, woraufhin die Frachtratenpreise gesunken sind. Andererseits sind auch die Rohstoffpreise, insbesondere von Rohöl und Erdgas, wieder auf einem tieferen Niveau als Anfang des Jahres. Dies liegt einerseits am Ausbau des Angebots in Form von Erschliessung neuer Erdöl- und Gaslieferanten, einer erfolgreichen Befüllung der Flüssiggasspeicher (LNG) sowie der Fertigstellung neuer LNG-Terminals. Andererseits hat sich die Nachfrage durch Energiesparmassnahmen der Regierungen, Substitution zu anderen Energiequellen, gesteigerte Energieeffizienz beim Verbrauch, die tiefere Nachfrage aufgrund der relativ milden Temperaturen im November sowie der weltweiten konjunkturellen Verlangsamung reduziert. Zusätzlich dürften die Öl-, Gas- und Strompreisbremsen von den europäischen Regierungen den weiteren Anstieg der Energiepreise einschränken.

Inflation dürfte noch länger erhöht bleiben

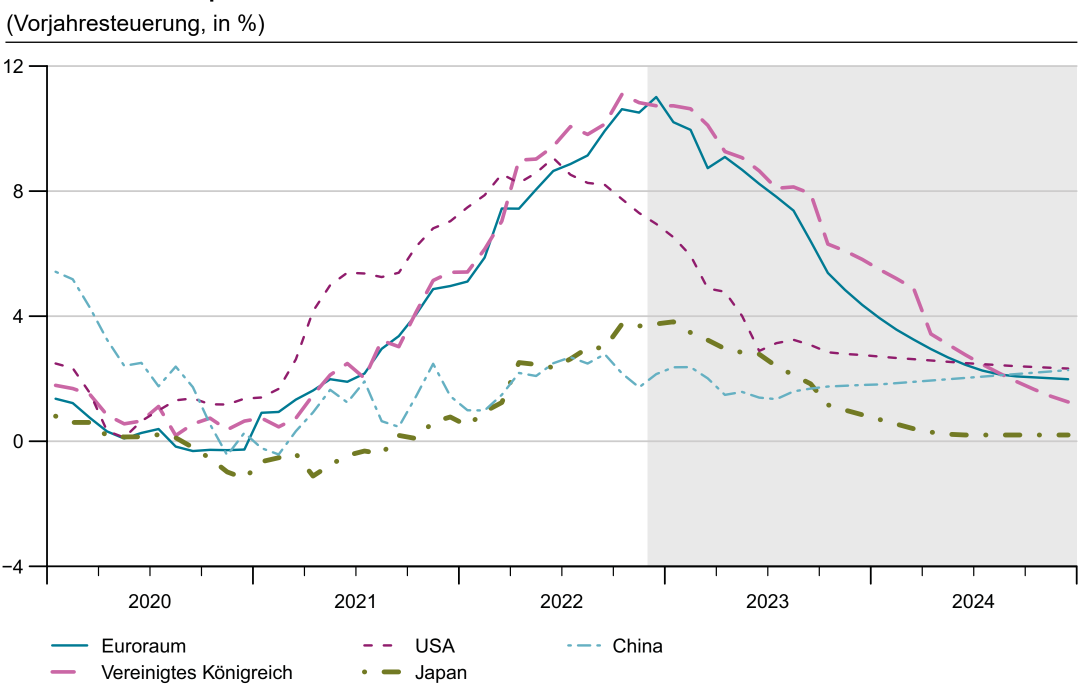
Die hohen Energiepreise haben auch die Konsumentenpreise einerseits direkt und andererseits indirekt über höhere Lebensmittel-, Dienstleistungs- und Industriegüterpreise in den vergangenen Monaten weiter angeheizt. Durch den Rückgang der Rohstoffpreise und die Energiepreisdeckelungen vieler europäischer Regierungen dürfte die Energiepreiskomponente der Konsumentenpreise in den kommenden Monaten bald rückläufig werden. Jedoch war die Inflation in den letzten Monaten zunehmend breiter abgestützt. Der Arbeitsmarkt ist weiterhin angespannt und der Fachkräftemangel und die hohen Lohnforderungen werden die Kerninflation vorerst noch weiter ansteigen lassen, bevor Unternehmen aufgrund des Nachfragerückgangs ihre Arbeitsnachfrage reduzieren werden. Auch dürften verschiedene Entlastungsmassnahmen europäischer Regierungen, wie zum Beispiel Inflationsausgleichzahlungen, Heizkostenzuschüsse, Steuervergünstigungen oder Einmalzahlungen, kurzfristig den Konsum stützen, aber auch inflationstreibend sein. Dies dürfte dazu führen, dass die Inflation noch etwas länger erhöht bleibt. Dennoch dürfte der Höhepunkt der Inflation auch im Euroraum allmählich erreicht sein (siehe Grafik G 5). Die USA hatte diesen Wendepunkt bereits im Juni erreicht. Seitdem sinkt die Inflation. Die KOF erwartet, dass sich die Inflation im Prognosezeitraum zwar zurückbildet, aber noch länger auf einem höheren Niveau als dem Inflationsziel der Zentralbanken bleibt.

Konjunktureinbruch in den Winter hinausgezögert

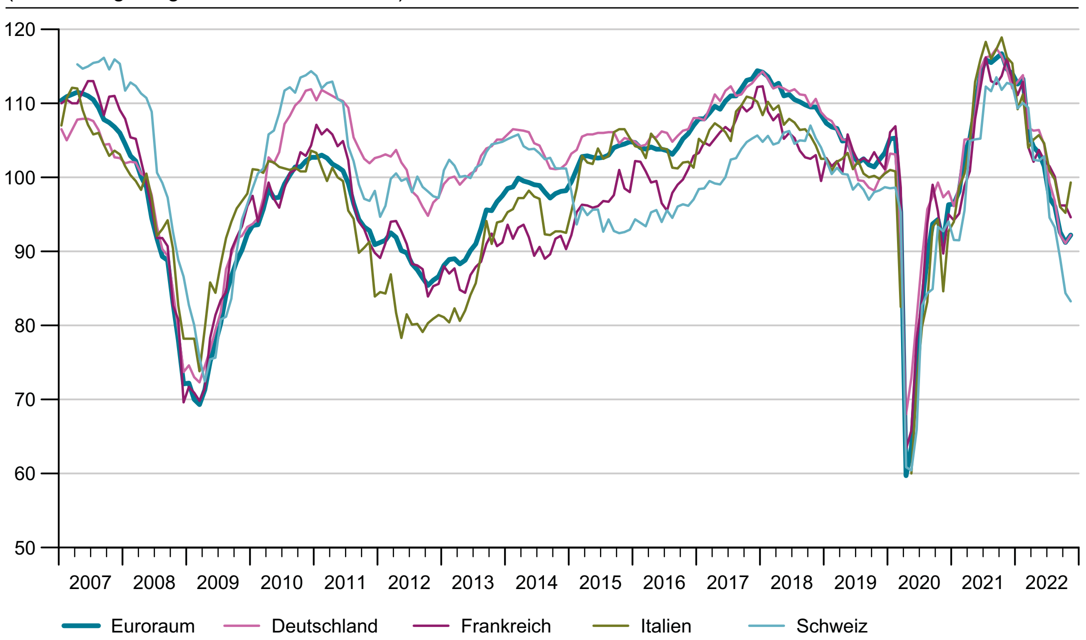
Die realwirtschaftliche Entwicklung im dritten Quartal 2022 war positiv, dies dürfte sich aber im vierten Quartal 2022 nicht fortsetzen. Die positive Entwicklung im dritten Quartal war grösstenteils angetrieben durch Sondereffekte. In Europa war der private Konsum trotz der hohen Inflationsraten immer noch stark, was auf coronabedingte Nachholeffekte zurückzuführen sein dürfte. Auch wurden

G 5: Konsumentenpreise in der Welt

(Vorjahresteuerung, in %)



G 6: Euroraum und Schweiz: Economic Sentiment Index
(Index, langfristiger Durchschnitt = 100)



während der Pandemie aufgebaute Ersparnisse weiter abgebaut, was den Konsum somit weiter stützte. In den USA wurde das dritte Quartal von hohen Militärausgaben sowie Energieexporten befördert, während der private Konsum weiterhin stabil blieb und sich die Schwäche in der Investitionstätigkeit fortsetzte. Die chinesische Wirtschaft verzeichnete ebenfalls einen starken Aufschwung im dritten Quartal, infolge der Erholung von den Lockdown-Massnahmen im Sommer. Die weitere Entwicklung dürfte sich aber ab dem kommenden Quartal zunehmend eintrüben. So sind wichtige Frühindikatoren wie der Economic Sentiment Index (ESI) für sämtliche Länder bis Ende Herbst so stark gesunken, dass auch bei einer Erholung der Indikatoren der europäische Wirtschaftsabschwung über den Winter hinweg breit abgestützt über fast alle Länder stattfinden dürfte (siehe Grafik G 6).

Auch wenn sich der ESI zuletzt etwas beruhigt und sich die Unsicherheit über die Energieversorgung über den Winter reduziert hat, dürften in Europa die persistent hohe Inflation und die hohen Energiekosten auch weiterhin auf der Nachfrage lasten. Produktionsseitig leiden insbesondere energieintensive Branchen und das Verarbeitende Gewerbe unter der aktuellen Situation. So dürften die bei den Unternehmen aufgestauten Aufträge allmählich abgearbeitet sein, während die Auftragseingänge zunehmend rückläufig sind. Das Vereinigte Königreich kämpft zusätzlich noch mit den Folgen des Brexits, was einen erhöhten Arbeitskräftemangel, höhere Güterpreise sowie eine weiterhin schwache Investitions- und Handelstätigkeit mit der EU nach sich zog. Auch in den USA führt die weiterhin hohe Inflation zu Kaufkraftverlusten, die den privaten Konsum schwächt, und die ansteigenden Zinsen dämpfen die Investitionen. Die Aussichten für die chinesische Wirtschaft haben sich infolge einer schwellenden Immobilienkrise, einer schwachen Weltnachfrage sowie innenpolitischen Spannungen aufgrund erneut ansteigender COVID-19-Infektionen und Protesten gegen die Null-COVID-Politik der Regierung verdüstert. Ein Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Produktion in vielen fortgeschrittenen Volkswirtschaften bis Mitte 2023 ist weiterhin sehr wahrscheinlich. Für das mit Schweizer Exporten gewichtete Welt-Bruttoinlandprodukt prognostiziert die KOF eine Wachstumsrate von 2.9% in diesem Jahr, 0.5% für 2023 und 1.9% für 2024. Dies sind sehr ähnliche Werte zur Prognose vom Herbst (2.6% für 2022, 0.6% für 2023 und 1.9% 2024).

Risiken in beiden Richtungen vielzählig

Die Prognose der KOF unterliegt der Annahme, dass der Krieg in der Ukraine weiter andauert und die Sanktionen gegen Russland im Prognosezeitraum bestehen bleiben. Des Weiteren geht die KOF davon aus, dass Lieferstopps von Gas durch Russland gegenüber der EU fortbestehen und auch die Produktionsbeschränkungen der französischen Atomkraftwerke über den Winter nur teilweise überwunden werden. Der Prognose liegt die Annahme zugrunde, dass die europäischen Regierungen die Entlastungsmassnahmen weiterführen werden und dass eine Energiemangellage in diesem sowie im nächsten Winter durch Einsparungen und Erschliessung neuer Quellen vermieden werden kann. Schliesslich geht die KOF von keinen erneuten weitreichenden coronabedingten Restriktionen aus.



Die Abwärtsrisiken für die Prognose sind vielseitig: So könnten die Entlastungsmassnahmen der Regierungen sowie höhere Lohnsteigerungen den privaten Konsum kurzfristig befeuern und zu Zweitrundeneffekten führen, die die Inflation weiter antreiben. Dies würde eine restriktivere Geldpolitik nach sich ziehen, was zu einem stärkerem Wirtschaftsabschwung führen dürfte. Die hohe Staatsverschuldung insbesondere in Europa könnte Regierungen zu Austeritätsmassnahmen zwingen, welche die Krise verlängern oder die folgende Erholung schwächen. Erneute COVID-19-Ausbrüche in China könnten zu flächendeckenden Lockdowns führen und die Lieferkettenprobleme erneut verschärfen. Lockdowns, politische Spannungen sowie die Immobilienkrise könnten zu einem stärkeren Abschwung in China führen. Geopolitische Spannungen könnten sich intensivieren. Der Krieg in der Ukraine könnte zu einer verstärkten Blockbildung führen und die Globalisierung schwächen. Eine Eskalation im Konflikt zwischen China und Taiwan könnte die globale Halbleiterproduktion empfindlich treffen und Ost-West-Fronten weiter verschärfen.

Demgegenüber ist es möglich, dass sich die bestehenden Lieferkettenprobleme schneller abbauen als erwartet, der Ausbau und der Umstieg auf neue Energiequellen in Europa schneller fortschreitet und sich die Energiepreise schneller zurückbilden. Der Konsum könnte durch einen stärkeren Abbau der Ersparnisse die Konjunktur stärker stützen und schwächere Zinsanstiege würden die Investitionstätigkeit weniger dämpfen als erwartet. Auch könnten sich geopolitische Spannungen unerwartet abbauen und eine erfolgreiche Durchimpfung in China sowie eine Abkehr von der Null-COVID-Politik die chinesische Wirtschaft befeuern. Im Vergleich zur letzten Prognose haben die Abwärtsrisiken an Gewicht verloren.

Die aktuelle Konjunkturprognose der KOF für die Schweiz finden Sie hier:
https://doi.org/10.3929/ethz-b-000587519

Ansprechpartner
Philipp Kronenberg | kronenberg@kof.ethz.ch
Heiner Mikosch | mikosch@kof.ethz.ch
Maurizio Daniele | daniele@kof.ethz.ch

Der Anteil der F&E-aktiven Unternehmen in der Schweiz steigt erstmals seit 20 Jahren wieder an

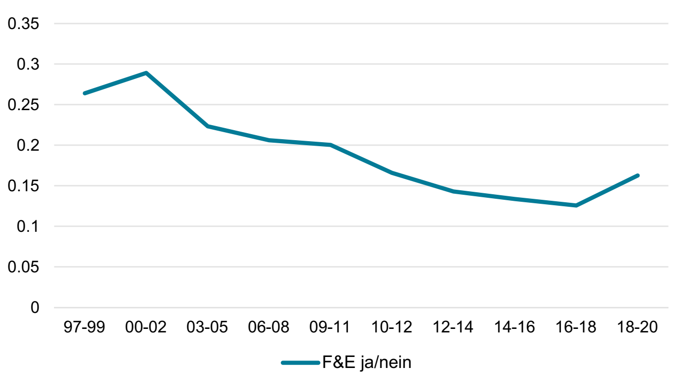
Die Forschungslandschaft in der Schweiz wird wieder diverser. Vor allem kleinere Unternehmen und Unternehmen in den modernen Dienstleistungen betreiben wieder vermehrt F&E (Forschung und Entwicklung). Eine innovative Unternehmenslandschaft macht die Schweizer Wirtschaft resilienter gegenüber Krisen wie COVID-19.

Die Konzentration der F&E-Ausgaben in der Gesamtwirtschaft nimmt ab
Der Anteil der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten hat in der Schweiz erstmals seit 20 Jahren wieder zugenommen (siehe Grafik G 7). Der Anstieg von 12.6% auf 16.3% ist im historischen Vergleich beträchtlich. Der langjährige Trend einer Abnahme des Anteils der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten ist somit gebrochen. Gleichzeitig sind die F&E-Ausgaben als Anteil am Umsatz in der neusten Untersuchungsperiode (2018-2020) auf einem hohen Niveau von 3.7% konstant geblieben (siehe Grafik G 8). Die Konzentration der F&E-Ausgaben in der Schweizer Wirtschaft hat somit abgenommen. Während sich die Anzahl der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten erhöht hat, sind die F&E-Ausgaben am Umsatz gleich geblieben. Die Zunahme des Anteils der F&E-aktiven Unternehmen ist aus wirtschaftlicher Perspektive erfreulich, da dies bedeutet, dass die Forschungslandschaft breiter abgestützt ist.

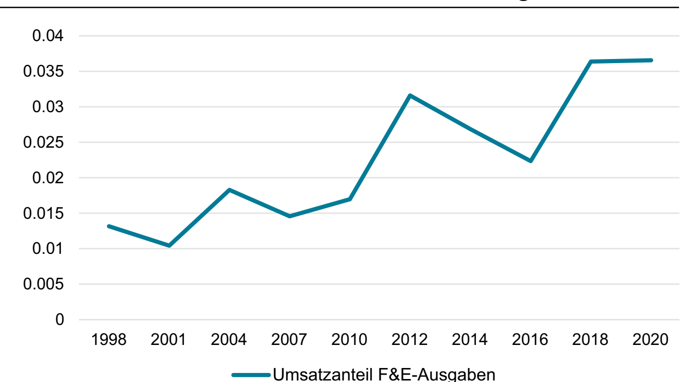
Über die Gründe für die Zunahme der F&E-Aktivitäten kann gegenwärtig nur gemutmasst werden. Weitergehende Analysen zeigen, dass vor allem nicht exportierende Unternehmen, Unternehmen in ausländischem Besitz und Unternehmen, die zu einer Unternehmensgruppe gehören, ihre F&E-Aktivitäten ausgeweitet haben. Eine wichtige Rolle könnte die Einführung der Patentbox in der Schweiz im Jahre 2020 sowie die erhöhte steuerliche Absetzbarkeit von F&E-Ausgaben in einigen Kantonen gespielt haben. Ob sich der Anstieg der F&E-Aktivitäten als nachhaltig herausstellen wird und was die genauen Gründe dafür sind, wird erst im Rahmen der nächsten Umfragen beantwortet werden können.

Unterschiede bei den F&E-Aktivitäten zwischen Teilsektoren und Unternehmensgrössenklassen
Der Anstieg des Anteils der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten zeigt sich auch in den Teilsektoren (siehe Grafik G 9). Die Unternehmen der Lowtech-Industrie und der traditionellen Dienstleistungen verzeichnen einen Anstieg von 2 resp. 4 Prozentpunkten. Besonders stark ist der Anstieg bei den modernen Dienstleistungen, wie zum Beispiel Telekommunikation, Medien, Informationstechnologie oder Banken und Versicherungen, wo der Anteil von 15% auf über 20% zugenommen hat. Einzig in der Hightech-Industrie ist der Anteil der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten von 48% auf 45% gesunken. Die Hightech-Industrie hat jedoch noch immer mit Abstand den höchsten Anteil an Unternehmen mit F&E-Aktivitäten aller Teilsektoren.

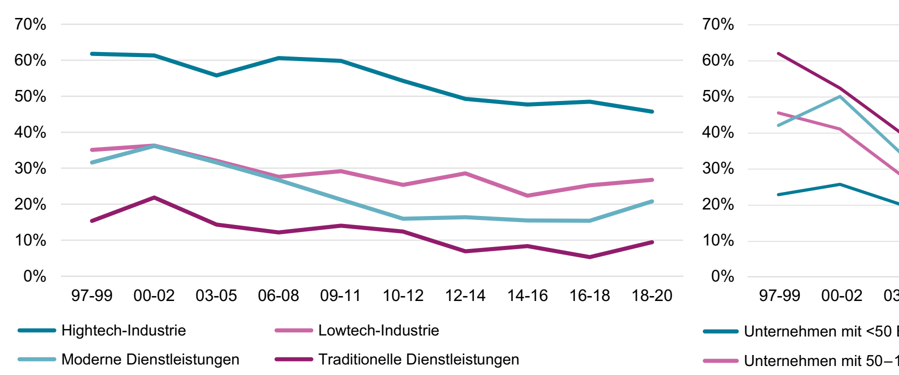
G 7: Gesamtwirtschaft F&E-Aktivitäten



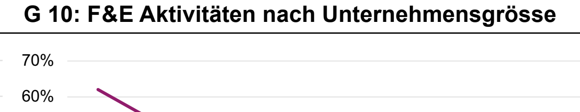
G 8: Gesamtwirtschaft Umsatzanteil F&E-Ausgaben



G 9: F&E-Aktivitäten in den Teilsektoren



G 10: F&E Aktivitäten nach Unternehmensgrösse



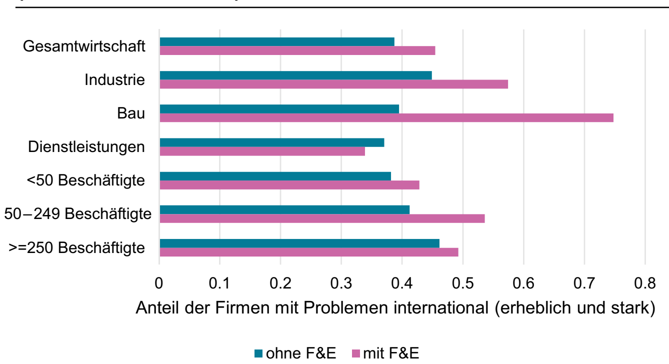
Wieso der Anteil der F&E-Aktivitäten bei den Hightech-Unternehmen weiter zurückgegangen ist, ist nicht ganz klar. Deskriptive Auswertungen zeigen, dass sich das Marktumfeld in der Hightech-Industrie in den letzten zwei Jahren nicht wesentlich verändert hat. Der einzige namhafte Unterschied ist die gefallene Exportquote, welche durch intensiveren Wettbewerb, möglicherweise aber auch durch die Turbulenzen auf den internationalen Märkten infolge der COVID-19-Pandemie verursacht wurde. Dies könnte einige Unternehmen der Hightech-Industrie dazu bewogen haben, ihre Wissensbasis mehr für inkrementelle Innovation zu nutzen und weniger stark in den teuren Aufbau von neuem Wissen – in Form von F&E – zu investieren, was den Ausstieg einiger Unternehmen aus der F&E erklären würde.

Betrachtet man den Anteil der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten nach Unternehmensgrössenklassen, zeigen vor allem die kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten einen starken Anstieg in der neusten Periode. Der Anstieg von 10% auf 15% ist sogar noch stärker ausgeprägt als derjenige in der Gesamtwirtschaft. Die beiden Kategorien der mittelgrossen Unternehmen weisen über die gesamte Zeitperiode stärkere Schwankungen auf und verzeichnen in der neusten Periode keinen klaren Anstieg. Bei den grossen Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten ist der Anteil der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten von 2003 bis 2005 mehr oder weniger stabil geblieben. Er bewegte sich immer zwischen 40% und 50%. In der neusten Periode liegt der Anteil mit 39% am unteren Rand dieser historischen Schwankungsbreite. Der Anteil der Unternehmen mit F&E-Aktivitäten ist bei den grossen Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten jedoch immer noch fast dreimal so hoch wie bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten.

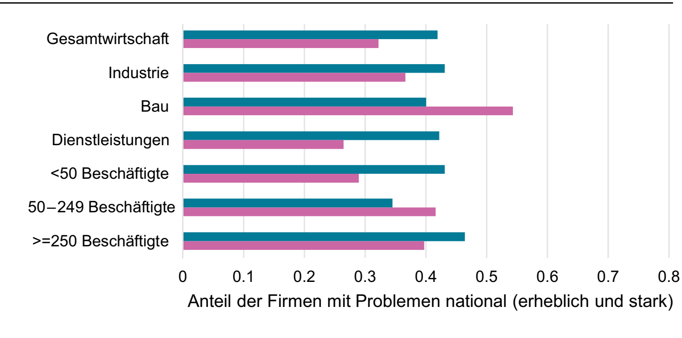
F&E-Aktivitäten erhöhen Widerstandskraft gegenüber der COVID-19-Pandemie

Die COVID-19-Pandemie hatte deutliche Auswirkungen auf nahezu alle Teile der Wirtschaft. Grafik G 11 und Grafik G 12

G 11: Anteil der Firmen mit Problemen international (erheblich und stark)



G 12: Anteil der Firmen mit Problemen national (erheblich und stark)



zeigen, wie das Vorhandensein von F&E-Aktivitäten mit der Betroffenheit durch Corona zusammenhängt. Die Vor- und Nachteile, welche F&E-Aktivitäten im Zusammenhang mit COVID-19 bringen, sind nicht eindeutig. Innovative Unternehmen können beispielsweise generell schneller auf Probleme reagieren, sind jedoch durch ihre höhere Exportorientierungen mehr vom Geschehen auf internationalen Märkten abhängig. Grafik G 11 zeigt, dass Unternehmen mit F&E-Aktivitäten häufiger Probleme mit internationalen Kunden und Lieferanten hatten. Einzig bei den Dienstleistungen meldeten Unternehmen mit F&E-Aktivitäten weniger Probleme.

In der Grafik G 12 sehen wir, dass sich das Bild umkehrt, wenn wir die Probleme mit nationalen Kunden und Lieferanten betrachten. Unternehmen mit F&E-Aktivitäten meldeten weniger häufig coronabedingte Probleme. Die beiden Abbildungen deuten darauf hin, dass F&E-Aktivitäten die Unternehmen in der Tendenz resilienter machen. F&E-aktive Unternehmen hatten auf dem Heimmarkt weniger coronabedingte Probleme. Da F&E-aktive Unternehmen jedoch häufiger exportieren, sind sie stärker den durch COVID-19 verursachten Schwierigkeiten auf den internationalen Märkten ausgesetzt.

Die Betroffenheit von COVID-19 ist jedoch nur eine Seite der Resilienz. Die Erholungsgeschwindigkeit ist für diese Betrachtung ebenso wichtig. Zukünftige Untersuchungen werden zeigen, ob innovative und F&E-aktive Unternehmen sich auch schneller von der coronabedingten Krise erholen konnten. Erste Anzeichen dafür gibt es bereits. Beispielsweise zeigte eine Untersuchung bei innovativen Unternehmen (siehe KOF-Bulletin Nr. 164, 2022 «Die Innovationsaktivitäten der Schweizer Unternehmen während der Corona-Krise»), dass sich deren Digitalisierungsgrad coronabedingt erhöht hat. Ausserdem haben innovative Unternehmen häufig ihre Geschäftsmodelle neu ausgerichtet. Beides sind Zeichen für strukturelle Massnahmen, welche die Produktivität der Unternehmen in Zukunft positiv beeinflussen sollten.

Die Studie «Innovation und Digitalisierung in der Schweizer Privatwirtschaft – Ergebnisse der Innovationserhebung 2020», auf der dieser Artikel beruht, finden Sie hier:
https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Publications/Innovationsbericht_KOF_2022.pdf

Ansprechpartner
Andrin Spescha | spescha@kof.ethz.ch
Martin Wörter | woerter@kof.ethz.ch

Wie bestimmen Unternehmen ihre Preise?

Neue Umfragedaten geben Einblick in das Preissetzungsverhalten von Schweizer Unternehmen. Sie beleuchten die Motive der Preissetzer bei der Überprüfung, Bildung und Anpassung ihrer Preise sowie die Gründe, warum sie ihre Preise nicht anpassen. Insbesondere verdeutlichen sie, wie sich die Preissetzung im Spannungsfeld zwischen Kundschaft und Konkurrenz bewegt.

Wie Unternehmen ihre Preise bestimmen, ist aus mindestens zwei Gründen von grosser makroökonomischer Bedeutung. Erstens sind Preisindizes gewichtete Summen von Einzelpreisen. Daher haben individuelle Entscheidungen über Preisanpassungen einen direkten Einfluss auf die Inflation als Ganzes. Zweitens bestimmt die Preissetzung die Art und Weise, wie sich ökonomische Schocks auf die Gesamtwirtschaft auswirken. In dem Masse, in dem Preise nicht unmittelbar oder nur unvollständig auf Veränderungen von Angebot und Nachfrage reagieren, haben monetäre Anreize Auswirkungen auf die reale Wirtschaftstätigkeit. Aus diesen Gründen ist es sowohl für die Forschung als auch für die Geldpolitik wichtig zu verstehen, wie Preise festgelegt werden und welche Faktoren die Preisanpassung beeinflussen.

Entsprechend hat in den letzten Jahrzehnten eine umfangreiche empirische Forschung das Ausmass und die Ursachen einer trägen Preisanpassung beleuchtet und unser Verständnis über das Preissetzungsverhalten der Unternehmen vertieft. Diese Forschung basiert im Wesentlichen auf quantitativen Preisdaten.[1] Allerdings sind Untersuchungen, die auf quantitativen Daten beruhen, oftmals blind gegenüber Faktoren wie den Erwartungen, Überlegungen und Beweggründen der Preissetzer, die ihrem Preissetzungsverhalten zugrunde liegen. Ausserdem liefern quantitative Daten nur Informationen über die tatsächlichen Entscheidungen der Unternehmen, geben aber keinen Aufschluss über die übrigen Phasen des Preissetzungsprozesses.

Eine Ad-hoc-Umfrage wirft neues Licht auf die Preissetzung

Um diese sonst unsichtbaren Faktoren und Phasen der Preissetzung zu beleuchten, wurde im Rahmen eines laufenden Forschungsprojekts eine Ad-hoc-Umfrage unter Schweizer Unternehmen durchgeführt und dabei qualitative Erkenntnisse über ihre Preissetzung gewonnen (Seiler, 2022a,b). Die betrachteten Phasen umfassen die Überprüfung, Bildung und Anpassung der Preise sowie die Gründe für das Unterlassen von Preisanpassungen.

Die Umfrage wurde im Frühjahr 2022 bei privaten Schweizer Unternehmen durchgeführt, die regelmässig an der KOF Investitionsumfrage teilnehmen. Insgesamt wurden 5551 Unternehmen angeschrieben, von denen 1555 Unternehmen geantwortet haben. Neben dem Verarbeitenden Gewerbe umfasst die Stichprobe auch eine grosse Zahl von Unternehmen aus dem Detailhandel und anderen Dienstleistungsbranchen, was verlässliche Rückschlüsse nicht nur auf die Produzentenpreise, sondern auch auf die Konsumentenpreise erlaubt.

Preise werden bei verschiedenen Gelegenheiten und häufiger überprüft, als dass sie tatsächlich geändert werden

Die Unternehmen überprüfen ihre Preise bei verschiedenen Gelegenheiten: Die Preise werden sowohl in regelmässigen Zeitabständen («time-dependent pricing») als auch in Reaktion auf bestimmte Ereignisse («state-dependent pricing») überprüft.

Das durchschnittliche Unternehmen überprüft seine Preise zweimal pro Jahr und ändert sie jährlich. Diese Häufigkeiten variieren jedoch erheblich zwischen den einzelnen Sektoren. Im Detailhandel ändert das mittlere Unternehmen seine Preise vierteljährlich, in der Industrie halbjährlich und bei den übrigen Dienstleistern einmal pro Jahr oder seltener. Die Überprüfungs- und Anpassungshäufigkeiten fallen auch bei Unternehmen höher aus, die einen grösseren Anteil ihres Umsatzes über das Internet erzielen oder die sich einem intensiveren Wettbewerb ausgesetzt sehen. Ausserdem passen die Unternehmen ihrer Einschätzung nach heute ihre Preise häufiger an als noch vor fünf Jahren und erwarten, dass sich dieser Trend in Zukunft fortsetzen wird.

[1] Zu diesen quantitativen Preisdaten gehören die zunehmend verfügbaren Mikrodaten, die den Konsumenten- und Produzentenpreisindizes zugrunde liegen, oder alternative Preisdatensätze wie Scannerdaten oder über das Internet mittels «Web Scraping» gesammelte Preise. Klenow und Malin (2010) und Nakamura und Steinsson (2013) geben einen umfassenden Überblick über Mikropreisstudien und fassen die verfügbaren mikroökonomischen Erkenntnisse zum Preissetzungsverhalten zusammen. Rudolf und Seiler (2022) liefern aktuelle Evidenz für Konsumentenpreise in der Schweiz.

All dies können Anzeichen für einen verschärften Wettbewerb infolge des Aufkommens des Onlinehandels sein. Tatsächlich haben digitale Technologien aber auch so Eingang in die Preissetzung gefunden. 14% der Unternehmen vergleichen ihre Preise mit den Preisen ihrer Mitbewerber auf automatische Art und Weise. In 28% der Unternehmen werden die Preise automatisch berechnet. Aller Wahrscheinlichkeit nach handelt es sich dabei um Algorithmen, die die Verkaufspreise auf Grundlage von Einkaufspreisen, übrigen Kosten und einer angestrebten Gewinnmarge berechnen. Schliesslich beschliesst mehr als ein Zehntel der Unternehmen Preisänderungen ohne menschliche Interaktion.

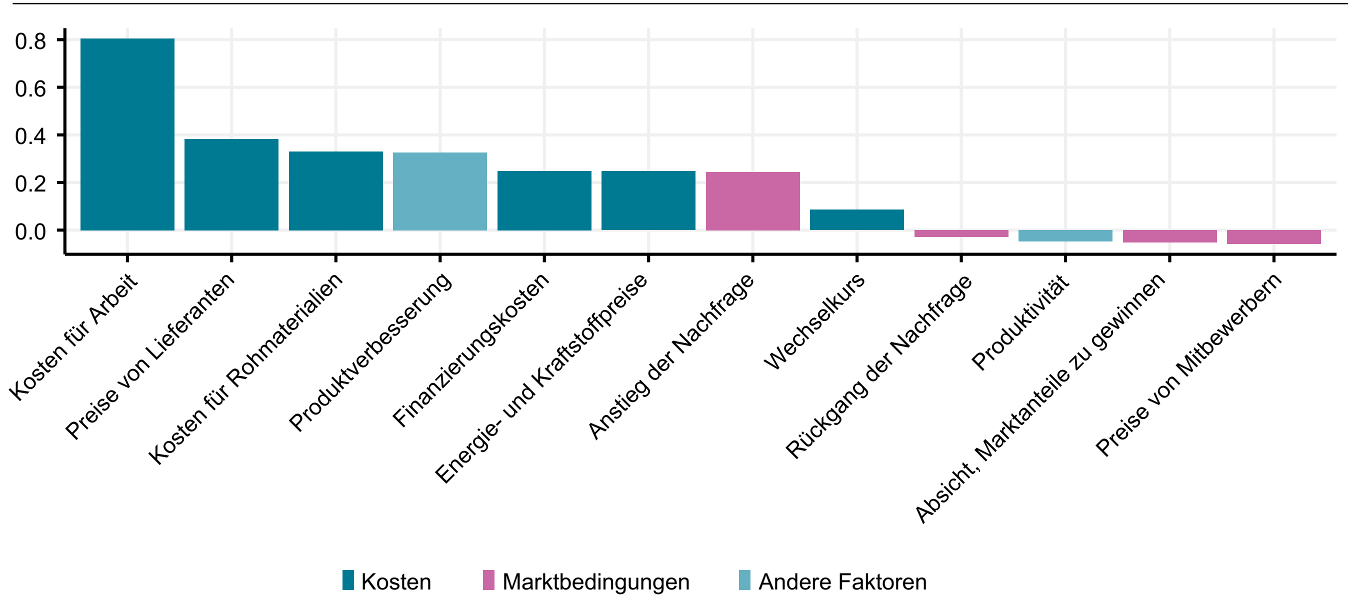
Preise richten sich nach den Preisen der Mitbewerber und sind stark differenziert

Rund die Hälfte aller Unternehmen verfolgt eine eigenständige Preispolitik und bestimmt die Preise für ihre Produkte oder Dienstleistungen selbst. Bei vielen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes wird die Preisgestaltung ausserdem durch Verhandlungen oder Verträge mit Kunden beeinflusst. Im Detailhandel spielen umgekehrt Verhandlungen mit Lieferanten eine wichtige Rolle.

Bei ihrer Preissetzung berücksichtigen die Unternehmen am häufigsten Informationen über das aktuelle Verhalten aller für die Preisbildung relevanten Variablen. Daneben spielen Informationen über das vergangene und erwartete künftige Verhalten jener Variablen eine untergeordnete Rolle. Die meisten Unternehmen legen ihre Preise in Abhängigkeit von den Preisen ihrer Mitbewerber fest. Preisaufschlagsregeln, bei denen die Unternehmen einen fixen oder variablen Prozentsatz auf ihre kalkulierten Stückkosten aufschlagen, beschreiben die Preisberechnung in Handel und Industrie zwar zutreffend, haben aber im Vergleich zu früheren nationalen (Zurlinden, 2007) und internationalen Befragungen (Blinder, 1998; Fabiani et al., 2005) an Bedeutung verloren.

Die Umfrageergebnisse sprechen klar gegen eine einheitliche Preisgestaltung: Die Unternehmen differenzieren ihre Preise entlang verschiedener Dimensionen. Bei 66% variieren die Preise in Abhängigkeit von der verkauften Menge. 61% verfolgen eine personalisierte Preisstrategie und differenzieren ihre Preise zwischen den Kunden. Die Hälfte variiert die Preise regional innerhalb der Schweiz. Ein Fünftel passt seine Preise in Echtzeit an die Marktdynamik oder die Tageszeit an («dynamic pricing»). Darüber hinaus differenzieren 13% der Unternehmen ihre Preise nach Absatzkanal («online» vs. «offline»).





Diese Grafik veranschaulicht die Asymmetrien bei den preistreibenden Faktoren, indem sie für jeden Einflussfaktor die Differenz zwischen seiner gewichteten Durchschnittsbewertung im Falle einer Preiserhöhung und seiner gewichteten Durchschnittsbewertung im Falle einer Preissenkung zeigt. Die Antwortmöglichkeiten reichten von 1 («überhaupt nicht wichtig») über 2 («weniger wichtig») und 3 («ziemlich wichtig») bis 4 («sehr wichtig»).

Preisanpassungen erfolgen asymmetrisch auf Veränderungen der Kosten und Marktbedingungen

Sind Preisänderungen innerhalb oder zwischen Unternehmen synchronisiert? Die Synchronisierung innerhalb von Unternehmen misst das Ausmass, in dem Unternehmen Preisänderungen über ihre gesamte Produktpalette hinweg koordinieren. Die Synchronisierung zwischen Unternehmen misst das Ausmass, in dem die Unternehmen die Preise gleichzeitig mit ihren Mitbewerbern ändern. Zwischen einem Viertel und einem Drittel der Unternehmen melden synchronisierte Preisänderungen, wobei die Synchronisierung innerhalb von Unternehmen gegenüber der Synchronisierung zwischen Unternehmen überwiegt. Die Wahrscheinlichkeit einer Preisänderung ist leicht höher, wenn sich der Preis seit Langem nicht mehr geändert hat, als wenn er erst kürzlich geändert wurde. Das deutet auf eine flache, aber insgesamt leicht ansteigende Altersausfallrate («duration hazard function») hin.

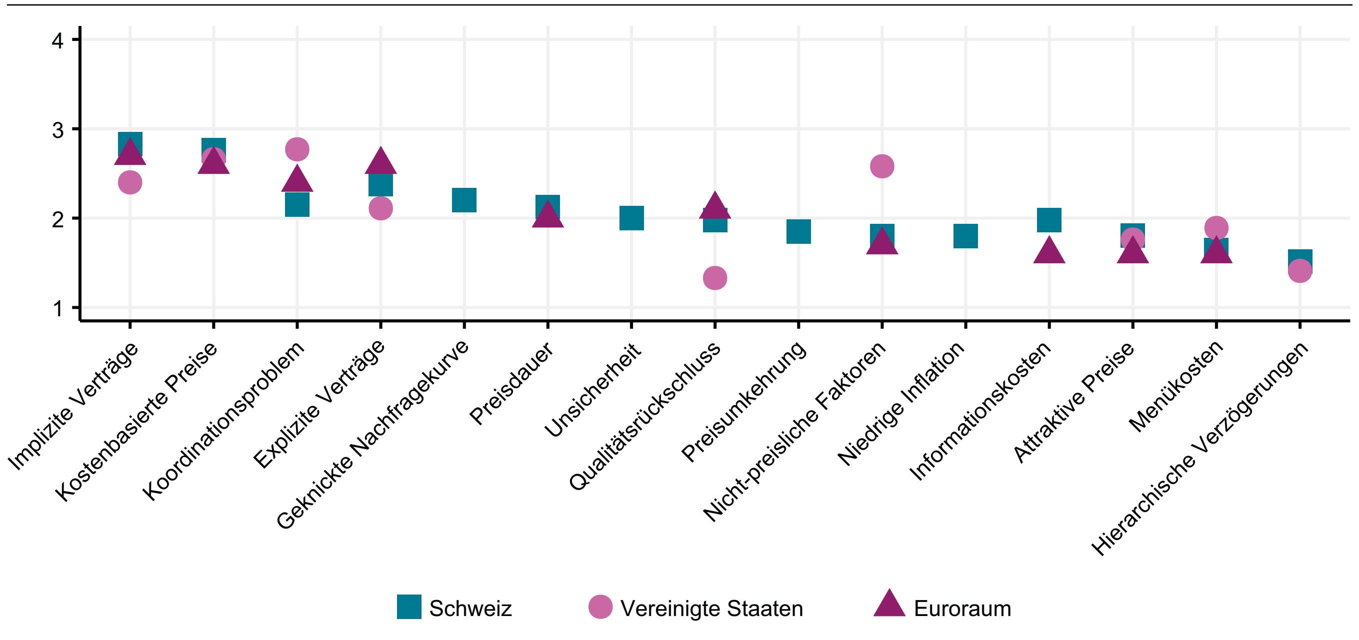
Die Kosten für Arbeit, die Rohstoffkosten und die Preise der Lieferanten gehören zu den wichtigsten Faktoren, die Preisänderungen motivieren. Veränderungen bei diesen Faktoren schlagen sich am stärksten auf die Verkaufspreise durch und beeinflussen diese asymmetrisch. Grafik G 13 zeigt für jeden Einflussfaktor die Differenz zwischen seiner mittleren Bedeutung für eine Preiserhöhung und seiner mittleren Bedeutung für eine Preissenkung. Die Ergebnisse zeigen ein auffallend regelmässiges Muster positiver Asymmetrien bei Kostenfaktoren und negativer Asymmetrien bei Faktoren, die die Marktbedingungen betreffen. Höhere Kosten sind für Preiserhöhungen relevanter als dass niedrigere Kosten für Preissenkungen relevant sind. Umgekehrt sind Erschütterungen der Marktbedingungen (z. B. durch tiefere Preise der Mitbewerber) für Preissenkungen wichtiger als für Preiserhöhungen.

Die Sorge um die Kundenbeziehungen prägt Preisrigiditäten

Der am häufigsten genannte Grund, die Preise nicht anzupassen, sind implizite Verträge mit den Kunden (siehe Grafik G 14). Nach der Theorie der impliziten Verträge sind die Unternehmen bestrebt, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und ihre Kunden zu binden, indem sie die Preise so stabil wie möglich halten. Eine häufigere Änderung der Preise könnte diese Beziehungen beeinträchtigen. Die Sorge um ihre Kundenbeziehungen spielt entsprechend eine Schlüsselrolle im Preissetzungsverhalten der Unternehmen. Gleich bleibende Kosten sowie fixe Verträge, die die Möglichkeiten zu Preisänderungen einschränken, sind weitere wichtige Gründe, warum die Unternehmen ihre Preise nicht häufiger anpassen. Vergleichsweise unbedeutend sind die mit Preisanpassungen verbundenen Kosten. Das betrifft sowohl die Informationskosten (das sind z. B. der Zeit- und Arbeitsaufwand für die Beschaffung aller für



G 14: Bedeutung der Theorien zur Erklärung von Preisrigiditäten



Diese Grafik zeigt die Bedeutung jeder der getesteten Erklärungsansätze als Grund für Schweizer Unternehmen, den Preis ihres Produkts oder ihrer Dienstleistung nicht zu ändern. Bei den Zahlen handelt es sich um gewichtete Durchschnittswerte für alle Antwortmöglichkeiten, die von 1 («überhaupt nicht wichtig») über 2 («weniger wichtig») und 3 («ziemlich wichtig») bis 4 («sehr wichtig») reichen. Die Ergebnisse für die Vereinigten Staaten stammen von Blinder et al. (1998). Die Ergebnisse für den Euroraum stammen von Fabiani et al. (2005).



die Preisentscheidungen erforderlichen Informationen) als auch die physischen Kosten von Preisänderungen (z. B. der Druck neuer Kataloge oder der Austausch von Preisschildern). Die Tatsache, dass gerade solche «Menükosten» keine wesentliche Rolle zu spielen scheinen, ist insofern bemerkenswert, als dass Menükosten in der Literatur ein beliebtes Mittel zur Modellierung nominaler Preisrigiditäten sind.

Werden die Unternehmen gebeten, die Bedeutung derselben Theorien für ihre Preissetzung seit der Pandemie zu beurteilen, so zeigt sich, dass alle Theorien zur Erklärung von Preisrigiditäten an Bedeutung verloren haben. Dies steht im Einklang mit dem Bild eines zuletzt grundlegend flexibleren Preissetzungsverhaltens und des jüngsten Anstiegs der Inflation. Allerdings haben nicht alle Theorien gleichermassen an Bedeutung verloren. Seit der Pandemie haben insbesondere kostenbasierte Preisbildungsregeln und implizite Verträge eine geringere Rolle bei der Verhinderung von Preisänderungen gespielt. Die Unternehmen scheinen mehr als noch vor der Pandemie bereit zu sein, höhere Kosten auf ihre Preise umzulegen. Ausserdem scheinen sie weniger als noch vor der Pandemie auf stabile Preise bedacht, um ihren Kundenbeziehungen nicht zu schaden. Eine mögliche Erklärung für dieses Umfrageresultat könnten Fairnessüberlegungen sein (Rotemberg, 2005). Kunden akzeptieren eher höhere Preise, die auf exogene Faktoren (z. B. Pandemie oder Krieg) und Kostenfaktoren (z. B. Einkaufspreise oder Energiekosten) zurückzuführen sind, als höhere Preise infolge einer erhöhten Nachfrage.

Literatur

Blinder, A., E. R. Canetti, D. E. Lebow, and J. B. Rudd (1998): Asking about prices: A new approach to understanding price stickiness. Russell Sage Foundation.

Fabiani, S., M. Druant, I. Hernando, C. Kwapil, B. Landau, C. Loupias, F. Martins, T. Mathä, R. Sabbatini, H. Stahl, and A. C. Stockman (2005): The pricing behaviour of firms in the euro area: New survey evidence. ECB Working Paper Nr. 535.

Klenow, P. J. and B. A. Malin (2010): Microeconomic evidence on price-setting. In Handbook of Monetary Economics, volume 3, pages 231–284. Elsevier.

Nakamura, E. and J. Steinsson (2013): Price rigidity: Microeconomic evidence and macroeconomic implications. Annual Review of Economics, 5(1):133–163.

Rudolf, B. and P. Seiler (2022): Price Setting Before and During the Pandemic: Evidence from Swiss Consumer Prices. ECB Working Paper Nr. 2748.

Rotemberg, J. J. (2005): Customer anger at price increases, changes in the frequency of price adjustment and monetary policy. Journal of Monetary Economics, 52(4):829–852.

Seiler, P. (2022b): How do Companies Set Their Prices? Survey Evidence From Switzerland. Mimeo.

Zurlinden, M. (2007): The pricing behaviour of Swiss companies: Results of a survey conducted by the SNB delegates for regional economic relations. Swiss National Bank Quarterly Bulletin, 1.

Eine ausführliche Analyse des Preissetzungsverhaltens Schweizer Unternehmen finden Sie in den aktuellen KOF Analysen: Seiler, P. (2022a): Wie bestimmen Unternehmen ihre Preise? Ergebnisse einer Ad-hoc-Umfrage in der Schweiz. KOF Analysen, Vol. 2022(4), pp. 28–62. https://www.research-collection.ethz.ch/handle/20.500.11850/587527

Ansprechpartner
Pascal Seiler | seiler@kof.ethz.ch

KOF INDIKATOREN

KOF Geschäftslage zum Jahresende versöhnlich

Der KOF Geschäftslageindikator ist im Dezember leicht gestiegen, nachdem er zuvor zwei Mal in Folge gesunken war (siehe Grafik G 15). Die jüngste Erholungstendenz ist breit angelegt: in allen im Dezember befragten Wirtschaftsbereichen verbessert sich die Geschäftslage. Die Schweizer Wirtschaft befindet sich in schwierigem Fahrwasser, ist aber nicht im Krisenmodus.

Im Verarbeitenden Gewerbe ist der Geschäftslageindikator im Dezember zum ersten Mal seit fünf Monaten nicht mehr gesunken. Vor allem bei den Vorprodukteherstellern hat sich die Geschäftslage gefangen. Zum Jahresende 2022 bekommt das Verarbeitende Gewerbe einen Nachfrageimpuls, Bestellungseingang und Auftragsbestand nehmen zu. Dies gilt insbesondere wieder für die Vorproduktehersteller. Auch in den mit der Bautätigkeit verbundenen Bereichen Projektierung und Baugewerbe ist ein Anstieg des Geschäftslageindikators zu verzeichnen. Im Baugewerbe wird die Geschäftslage damit so positiv bewertet, wie seit Herbst 2013 nicht mehr. Die Auftragsbücher sind prall gefüllt, die Produktionstätigkeit wird aber kaum verändert. Im Detailhandel hellt sich die Geschäftslage auf, sie ist aber – mit Ausnahme etwa des Nahrungsmittelhandels – nicht so gut, wie im Dezember des Vorjahres. Im Bereich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen steigt der Geschäftslageindikator ebenfalls, er liegt aber dennoch erheblich tiefer als im Dezember 2021 (siehe Tabelle T 1).

G 15: KOF Geschäftslageindikator
(Saldo saisonbereinigt)



T 1: KOF Geschäftslage Schweiz (Salden, saisonbereinigt)

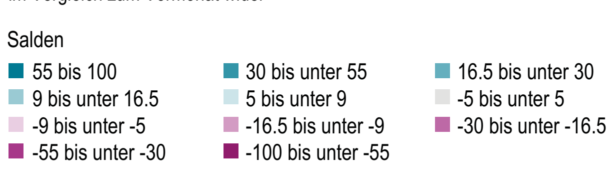
	Dez 21	Jan 22	Feb 22	Mär 22	Apr 21	Mai 21	Jun 22	Jul 22	Aug 22	Sep 22	Okt 22	Nov 22	Dez 22
Privatwirtschaft (gesamt)	28.9	30.0	29.9	27.2	32.2	31.5	32.7	28.5	27.0	27.8	20.0	19.1	20.0
Verarbeitendes Gewerbe	30.7	30.1	31.5	31.4	29.2	28.0	34.7	28.9	21.3	20.7	15.9	12.4	14.1
Bau	40.5	42.0	44.0	42.7	41.9	41.1	40.7	41.3	40.3	42.4	43.4	43.5	46.9
Projektierung	55.7	57.6	59.5	57.8	56.7	56.7	52.3	50.2	54.0	57.7	51.1	47.7	52.4
Detailhandel	20.3	21.2	21.7	21.7	18.9	14.5	18.4	7.3	12.3	13.8	12.3	10.1	13.3
Grosshandel	-	54.6	-	-	56.2	-	-	49.5	-	-	39.1	-	-
Finanzdienste	43.9	53.3	48.1	26.0	39.0	37.5	34.5	28.3	27.8	33.8	20.4	20.3	21.4
Gastgewerbe	-	-21.9	-	-	9.2	-	-	32.3	-	-	16.7	-	-
Übrige Dienstleistungen	-	15.8	-	-	24.2	-	-	20.5	-	-	12.0	-	-

Antworten auf die Frage: Wir beurteilen unsere Geschäftslage als gut/befriedigend/schlecht. Der Saldowert ist der Prozentanteil «gut»-Antworten minus dem Prozentanteil «schlecht»-Antworten.

G 16: KOF Geschäftslage der Unternehmen der Privatwirtschaft



Die Winkel der Pfeile spiegeln die Veränderung der Geschäftslage im Vergleich zum Vormonat wider



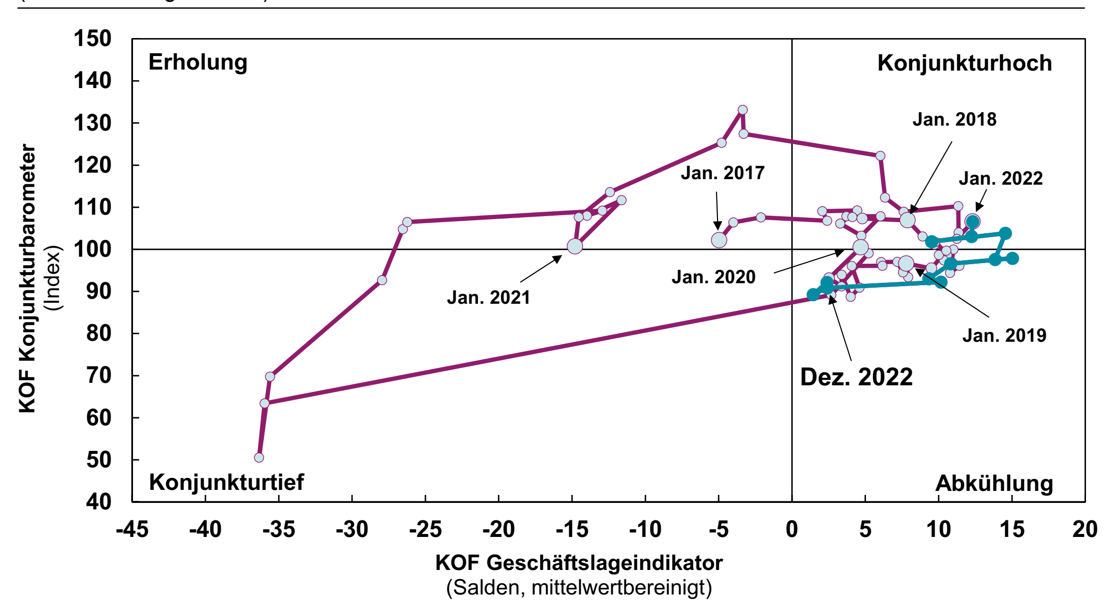
Regional betrachtet verbessert sich die Geschäftslage in der Nordwestschweiz, im Tessin und in der Region Zürich. Kaum verändert ist die Lage in der Ostschweiz, im Espace Mittelland und in der Genferseeregion. Lediglich in der Zentralschweiz gibt der Geschäftslageindikator leicht nach.

Die KOF Geschäftslage verdeutlicht die augenblickliche konjunkturelle Situation der Unternehmen. Das KOF Konjunkturbarometer ist dagegen ein Indikator für die Konjunkturperspektiven. Die Konjunkturuhr zeigt, dass die Konjunktur im Jahr 2020 von der Pandemie im April jäh abgebremst wurde. Nach einem eher schwachen Start in das Jahr 2021 erholte sich die Schweizer Wirtschaft im Weiteren. Das Jahr 2022 brachte in den ersten Monaten eine Fortsetzung der Erholung, seit Sommer kühlt sich die Konjunktur aber spürbar ab. Zwar steigen Geschäftslageindikator und Barometer im Dezember, die Schwäche ist aber noch nicht überwunden.

Erläuterung:
Grafik G 15 zeigt die KOF Geschäftslage über alle in die Befragung einbezogenen Wirtschaftsbereiche. Für Wirtschaftsbereiche, die nur vierteljährlich befragt werden, wird die Geschäftslage in den Zwischenmonaten konstant gehalten.

Grafik G 16 stellt die Geschäftslage in den Grossregionen gemäss Bundesamt für Statistik dar. Die Regionen sind je nach Geschäftslage unterschiedlich eingefärbt. Die Pfeile innerhalb der Regionen deuten die Veränderung der Lage

G 17: KOF Konjunkturuhr: Zusammenhang zwischen der KOF Geschäftslage und dem KOF Konjunkturbarometer
(Saisonbereinigte Werte)



im Vergleich zum Vormonat an. Ein aufwärtsgerichteter Pfeil bedeutet etwa, dass sich die Lage im Vergleich zum Vormonat verbessert hat.

In der KOF Konjunkturuhr (Grafik G 17) wird der Geschäftslageindikator gegen das KOF Konjunkturbarometer abgetragen. Der Lageindikator spiegelt die derzeitige konjunkturelle Situation wider, während das Barometer ein Frühindikator für die Veränderung der Aktivität ist. Die Uhr lässt sich in Quadranten einteilen: Während der Erholungsphase ist die Geschäftslage unterdurchschnittlich, aber die Wachstumsperspektiven sind überdurchschnittlich. Im Konjunkturhoch sind die Lage und die Perspektiven überdurchschnittlich. Während der Abkühlungsphase ist die Lage über dem Durchschnitt und die Perspektiven darunter. Im Konjunkturtief sind Lage und Perspektiven unterdurchschnittlich. Idealtypisch durchläuft der Graph die Quadranten im Uhrzeigersinn.

Die KOF Geschäftslage basiert auf mehr als 4500 Meldungen von Betrieben in der Schweiz. Monatlich werden Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen Industrie, Detailhandel, Baugewerbe, Projektierung sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen befragt. Unternehmen im Gastgewerbe, im Grosshandel und in den übrigen Dienstleistungen werden vierteljährlich, jeweils im ersten Monat eines Quartals, befragt. Die Unternehmen werden unter anderem gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen. Sie können ihre Lage mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» kennzeichnen. Der Saldowert der gegenwärtigen Geschäftslage ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten «gut» und «schlecht».

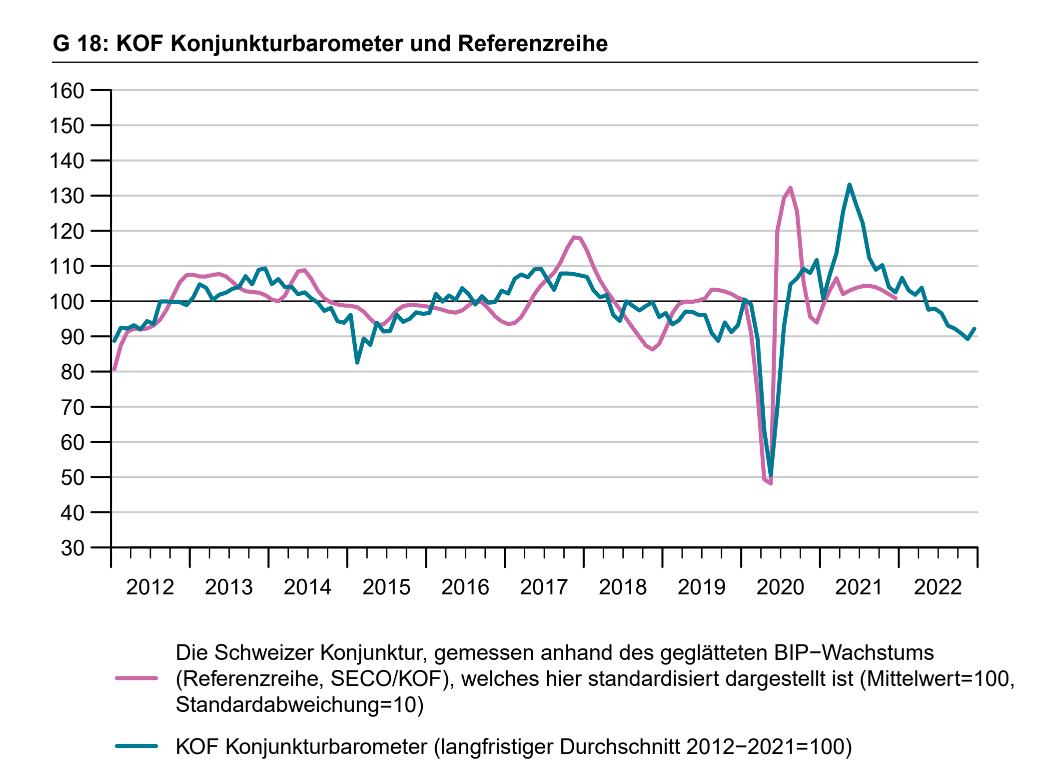
Ansprechpartner
Klaus Abberger | abberger@kof.ethz.ch

Mehr Informationen zu den KOF Konjunkturumfragen finden Sie auf unserer Website:
https://kof.ethz.ch/umfragen.html/

Konjunkturbarometer: Aussichten hellen sich auf

Im Dezember steigt das KOF Konjunkturbarometer deutlich und liegt nun bei 92.2 Punkten (siehe Grafik G 18). Damit steigt das Barometer zum ersten Mal nach einer länger anhaltenden Talfahrt. Die Aussichten für die Schweizer Konjunktur hellen sich somit für den Beginn des Jahres 2023 leicht auf, verbleiben jedoch weiterhin auf einem niedrigen Niveau.

G 18: KOF Konjunkturbarometer und Referenzreihe



Das Konjunkturbarometer steht im Dezember bei 92.2 Punkten und damit 3 Punkte höher als im November (revidiert von 89.5 auf 89.2 Punkte). Die vergleichsweise starke Aufwärtsbewegung des Barometers wird in erster Linie durch Indikatorenbündel des Verarbeitenden Gewerbes sowie des Wirtschaftsbereichs übrige Dienstleistungen getrieben. Indikatoren, welche die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie das Gastgewerbe erfassen, senden ebenfalls ein positives Signal.

Im Produzierenden Gewerbe (Verarbeitendes Gewerbe und Bau) zeigt sich ein überwiegend positives Bild. Die stärksten positiven Treiber sind Indikatoren zur Beurteilung der Beschäftigungsaussichten und zur Beurteilung der Geschäftslage. Ebenfalls leisten Indikatoren zur Beurteilung der Produktionskapazitäten und der Wettbewerbssituation einen positiven Beitrag. Indikatoren zur Beurteilung der Lage in der Produktion leisten hingegen einen sehr negativen Beitrag.

Im Verarbeitenden Gewerbe senden Indikatoren für den Bereich Holz- und Papierwaren sowie für die Metallindustrie das stärkste positive Signal. Ein weiteres positives Signal senden Indikatoren der Elektroindustrie sowie der Chemie- und Pharamaindustrie. Ein starkes negatives Signal senden hingegen Indikatoren, welche die Papier- und Druckbranche erfassen.

Ansprechpartner

Philipp Baumann | baumann@kof.ethz.ch

Mehr Informationen zur Interpretation des KOF Konjunkturbarometers finden Sie auf unserer Webseite: https://www.kof.ethz.ch/prognosen-indikatoren/indikatoren/kof-konjunkturbarometer.html/

AGENDA

KOF Veranstaltungen

KOF Research Seminar:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page/kof-research-seminar →

KOF-ETH-UZH International Economic Policy Seminar:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page/kof-eth-uzh-seminar →

Konferenzen/Workshops

Sie finden aktuelle Konferenzen und Workshops unter folgendem Link:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/event-calendar-page →

KOF Medienagenda

Hier finden Sie unsere medienrelevanten Termine:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/medien/medienagenda →

KOF Publikationen

Bei uns auf der Webseite finden Sie die vollständige Liste aller KOF Publikationen (KOF Analysen, KOF Working Papers und KOF Studien).
www.kof.ethz.ch/publikationen →

Impressum

Herausgeberin KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich

Direktor Prof. Dr. Jan-Egbert Sturm

Redaktion Dr. Thomas Domjahn, Sina Freiermuth und Wanja Meier

Layout Vera Degonda, Nicole Koch

Bilder ©Collage KOF, Marian Vejcik – Yu Lan, stock.adobe.com – (Titelbild und Seite 2)
©Donvictori0 – stock.adobe.com (Seite 10)
©Dragos Condrea – stock.adobe.com (Seite 13)
©Sung Kuk KIm – stock.adobe.com (Seite 17)

Postadresse LEE G 116, Leonhardstrasse 21, 8092 Zürich

Telefon +41 44 632 42 39

E-Mail bulletin@kof.ethz.ch

Website www.kof.ethz.ch

ISSN 1662-4262

Kundenservice

Das KOF Bulletin ist ein kostenloser Service und informiert Sie monatlich per E-Mail über das Neuste aus der Konjunktur, über unsere Forschung und über wichtige Veranstaltungen.

Anmelden: www.kof.ethz.ch/kof-bulletin →

Für frühere KOF Bulletins besuchen Sie unser Archiv:
www.kof.ethz.ch/news-und-veranstaltungen/news/kof-bulletin/kof-bulletin/archiv-2015-2010.ch →

Besuchen Sie uns unter: www.kof.ethz.ch →

Sie können über den KOF-Datenservice Zeitreihen aus unserer umfangreichen Datenbank beziehen:
www.kof.ethz.ch/datenservice →

Nächster Publikationstermin: 10. Februar 2023

KOF

ETH Zürich
KOF Konjunkturforschungsstelle
LEE G 116
Leonhardstrasse 21
8092 Zürich

Telefon +41 44 632 42 39
www.kof.ethz.ch
#KOFETH

